

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PIUTANG DAGANG

Oleh: Hj. Henny Hendarti, S.Kom., MM., Dr. (henny@binus.edu);

Indah Tan Yanti; Sugiarto; Hendrik Wijaya

Fakultas Ilmu Komputer Binus University

Abstrak

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting di dalam perusahaan. Namun demikian masih banyak terjadi masalah dalam kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penjualan, baik penjualan itu sendiri maupun piutang yang timbul dari penjualan kredit. Oleh karena itu, dilakukan Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Perusahaan yang membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan.

Dalam melakukan penelitian untuk pembuatan penulisan ini, dilakukan survei dengan menggunakan metodologi penelitian yang terdiri atas metode analisis dan metode perancangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya kelemahan dari sistem yang sedang berjalan, yaitu kurang objektif dalam pemberian limit kredit, pengecekan retur dan laporan yang dihasilkan kurang mendukung dalam pengambilan keputusan.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Penjualan dan Piutang Dagang yang dirancang dapat memecahkan masalah-masalah yang dihadapi karena adanya sistem limit kredit baru, pengecekan retur barang yang memadai, serta laporan-laporan yang dapat mendukung pengambilan keputusan.

Kata kunci : Analisis, Perancangan, Sistem Informasi, Penjualan, Piutang Dagang

1.1 Latar Belakang

Dengan berkembangnya sektor perdagangan ekonomi di Indonesia dan era globalisasi, maka informasi merupakan suatu hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Informasi yang akurat, cepat dan tepat waktu tidak akan diperoleh apabila tidak didukung oleh sistem yang baik. Oleh karena itu, Sistem Informasi yang baik harus dirancang sehingga perusahaan tersebut dapat lebih unggul di dalam bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan hal yang penting karena Penjualan memegang peranan kunci yang sangat menentukan dalam menjamin kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Volume penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan dan Volume penjualan yang rendah akan mengakibatkan suatu perusahaan pailit. Selain itu Penjualan berhubungan langsung dengan Piutang. Piutang yang terkontrol sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan. Kurangnya pengendalian atas piutang mengakibatkan kerugian yang cukup besar dan dapat mempengaruhi kelangsungan kegiatan operasional perusahaan.

Adanya transaksi penjualan yang sangat banyak setiap hari di Perusahaan menyebabkan para karyawan tidak dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik dalam pencatatan, perhitungan dan membutuhkan waktu yang lama dalam menyelesaikan tugas mereka. Menyadari sangat banyaknya transaksi penjualan

kredit, tidak mengherankan Perusahaan berusaha keras meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pelaksanaan transaksi penjualan. Usaha untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi transaksi penjualan dalam sebuah perusahaan bukanlah suatu hal yang mudah karena banyak faktor-faktor lain yang terkait, diantaranya adalah mempunyai Sistem Informasi Penjualan yang efektif dan efisien.

Menyadari pentingnya Sistem Informasi Penjualan dan berbagai masalah yang dihadapi pada saat pelaksanaan transaksi penjualan di Perusahaan, maka perlu dilakukan Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Piutang Dagang.

1.2 Ruang Lingkup

1. Pendataan Pelanggan Dan Barang yang akan dijual.
2. Transaksi Olah Pesanan, Olah Penjualan, Retur Penjualan, Pembuatan Surat Tagih dan Pembuatan Bukti Lunas Bayar.
3. Pencetakan Laporan-Laporan yang terdiri dari Laporan Penjualan, Laporan Penjualan Harian, Laporan Penjualan Per Pelanggan, Laporan Penjualan Per Barang, Laporan Retur Penjualan, Laporan Piutang Dagang, Laporan Analisis Umur Piutang, Laporan Piutang Tak Tertagih, Laporan Kredibilitas Pelanggan, Laporan Tolakan Pesanan dan Laporan Limit Kredit.

1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis dan mempelajari Sistem Informasi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang yang sedang berjalan untuk mengetahui kelemahan sistem yang sedang berjalan.
2. Menyediakan informasi penjualan dan piutang dagang yang memadai sesuai dengan standarisasi yang telah ditentukan.
3. Merancang suatu sistem informasi penjualan dan piutang dagang untuk mempermudah, mempercepat, menghindari kesalahan, meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pelaksanaan transaksi penjualan kredit.

Adapun manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Sistem Informasi yang dirancang dapat menghasilkan laporan-laporan yang lebih lengkap, sehingga memberikan informasi yang cukup bagi pihak manajemen dalam membuat perencanaan di masa yang akan datang
2. Dapat menghindari terjadinya keterlambatan penagihan terhadap piutang karena adanya otomatisasi dalam pencetakan Surat Tagihan.
3. Dapat mempercepat, mempermudah dan menghindari kesalahan dalam setiap pelaksanaan transaksi penjualan yang terjadi.
4. Penanganan Retur Penjualan yang lebih memadai, sehingga tidak terjadi penerimaan retur yang sebenarnya tidak memenuhi syarat yang mengakibatkan berkurangnya piutang.

1.4 Metodologi

Adapun metode penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam rangka pengumpulan data adalah sebagai berikut :

1. Metode Analisis

a. Melakukan survei atas sistem yang sedang berjalan

Pada tahap ini dilakukan penelitian pada Perusahaan dengan mengamati langsung ke perusahaan dan mewawancarai pihak perusahaan yang bersangkutan dengan sistem yang sedang berjalan.

b. Analisis terhadap temuan hasil survei

Setelah diperoleh data dan informasi yang diperlukan, maka diadakan analisis terhadap data tersebut.

c. Identifikasi kebutuhan informasi

Menetapkan informasi yang masih kurang pada sistem yang sedang berjalan dari dokumen input, proses sampai output dan menentukan informasi yang dibutuhkan pada sistem yang baru.

d. Identifikasi persyaratan sistem

Mengidentifikasi dan merancang suatu sistem yang layak untuk menunjang aktivitas perusahaan.

2. Metode Perancangan

Metode perancangan yang digunakan adalah perancangan terstruktur, adapun tahapannya adalah sebagai berikut :

- Pembuatan Diagram Aliran Data; Pembuatan Kamus Data; Normalisasi Data; Pembuatan Spesifikasi File; Pembuatan Diagram Hubungan Entitas (*Entity Relation Diagram*); Pembuatan Bagan Terstruktur; Pembuatan Spesifikasi Proses; Pembuatan Rancangan Masukan dan Keluaran

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Penjualan

Jusup (1991,p14), menyatakan penjualan merupakan penghasilan perusahaan yang diperoleh melalui penyerahan barang kepada pembeli. Dalam transaksi penjualan kredit timbulnya penghasilan tidak diikuti dengan bertambahnya aktiva kas, melainkan aktiva lain yang disebut piutang dagang.

Menurut Mulyadi (1993,p203), penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu transaksi penyerahan barang kepada pihak pembeli untuk memperoleh keuntungan yang dapat meningkatkan penghasilan perusahaan.

Berdasarkan cara pembayarannya, penjualan dapat dibedakan atas dua kelompok, yaitu :

1. Penjualan Tunai, yaitu penjualan dimana pembeli melakukan pembayaran langsung pada saat diterimanya pesanan atau barang yang dibeli.
2. Penjualan Kredit, yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa waktu kemudian setelah barang diterima.

2.2 Fungsi Yang Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit

Fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan Kredit menurut Mulyadi (1993, p211-213), adalah sebagai berikut ;

1. Fungsi Penjualan
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana akan dikirim serta mengisi surat order pengiriman.
2. Fungsi Kredit
Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk meneliti kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini menjamin tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang.
5. Fungsi Penagihan
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan dan menyediakan *copy* faktur untuk pencatatan transaksi penjualan.
6. Fungsi Akuntansi
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

2.3 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan menurut Mulyadi (1993, p211-p212), adalah :

1. Prosedur Order Penjualan
Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
3. Prosedur Pengiriman
Dalam prosedur ini, fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan yang diterima dari fungsi gudang.
4. Prosedur Penagihan
Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.
5. Prosedur Pencatatan Piutang
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang.
6. Prosedur Distribusi Penjualan
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produksi yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.4 Pengertian Piutang Dagang

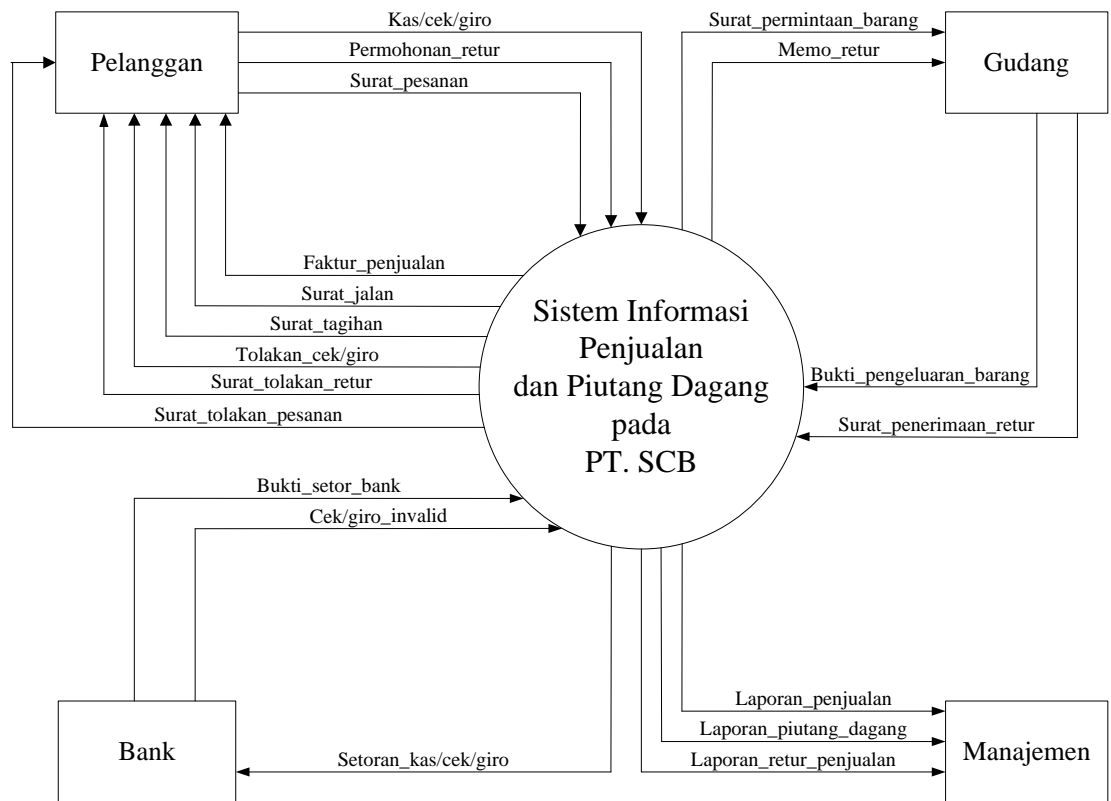
Smith dan Skousen (1990,p286) menyatakan dalam arti luas istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak luar atas uang, barang dan jasa.

Menurut Soemarso (1992,p365), piutang dagang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberi kelonggaran kepada pelanggannya pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggannya membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

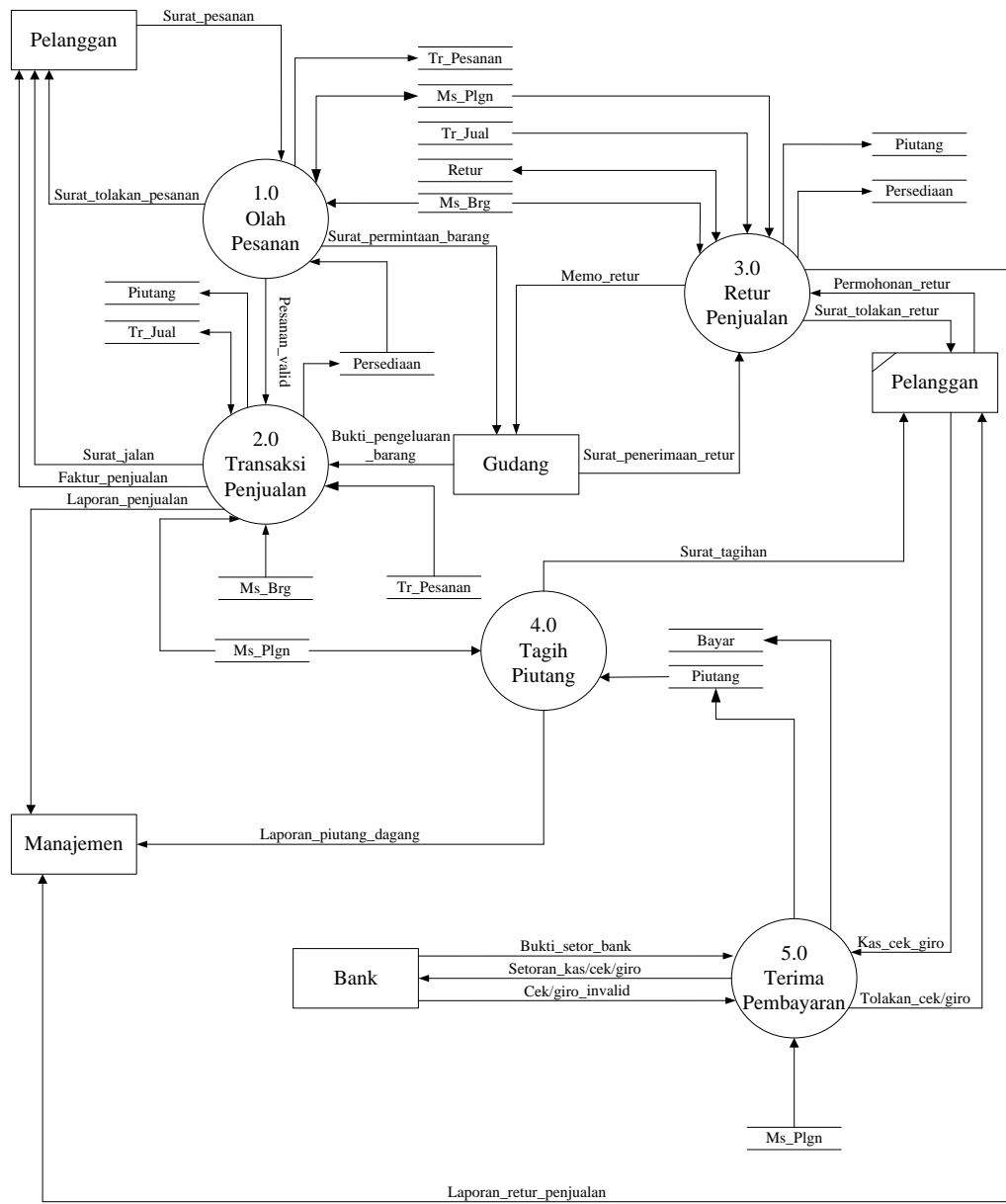
Berdasarkan pengertian di atas, dapat di simpulkan bahwa piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain tanpa disertai perjanjian secara tertulis yang timbul karena penjualan kredit.

ANALISIS SISTEM YANG BERJALAN

3.1 Diagram Konteks yang Sedang Berjalan

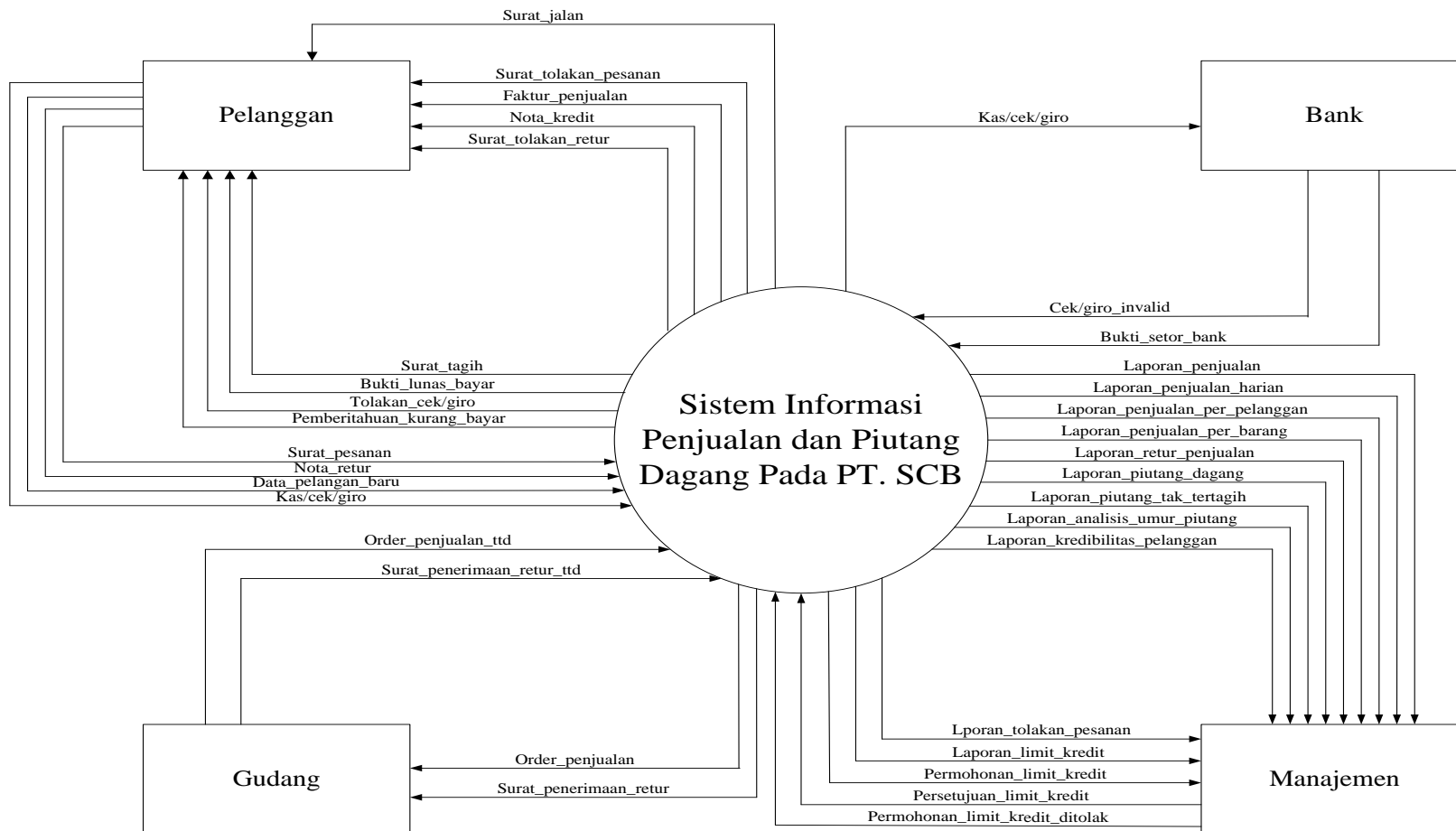


3.2 Diagram Nol yang Sedang Berjalan

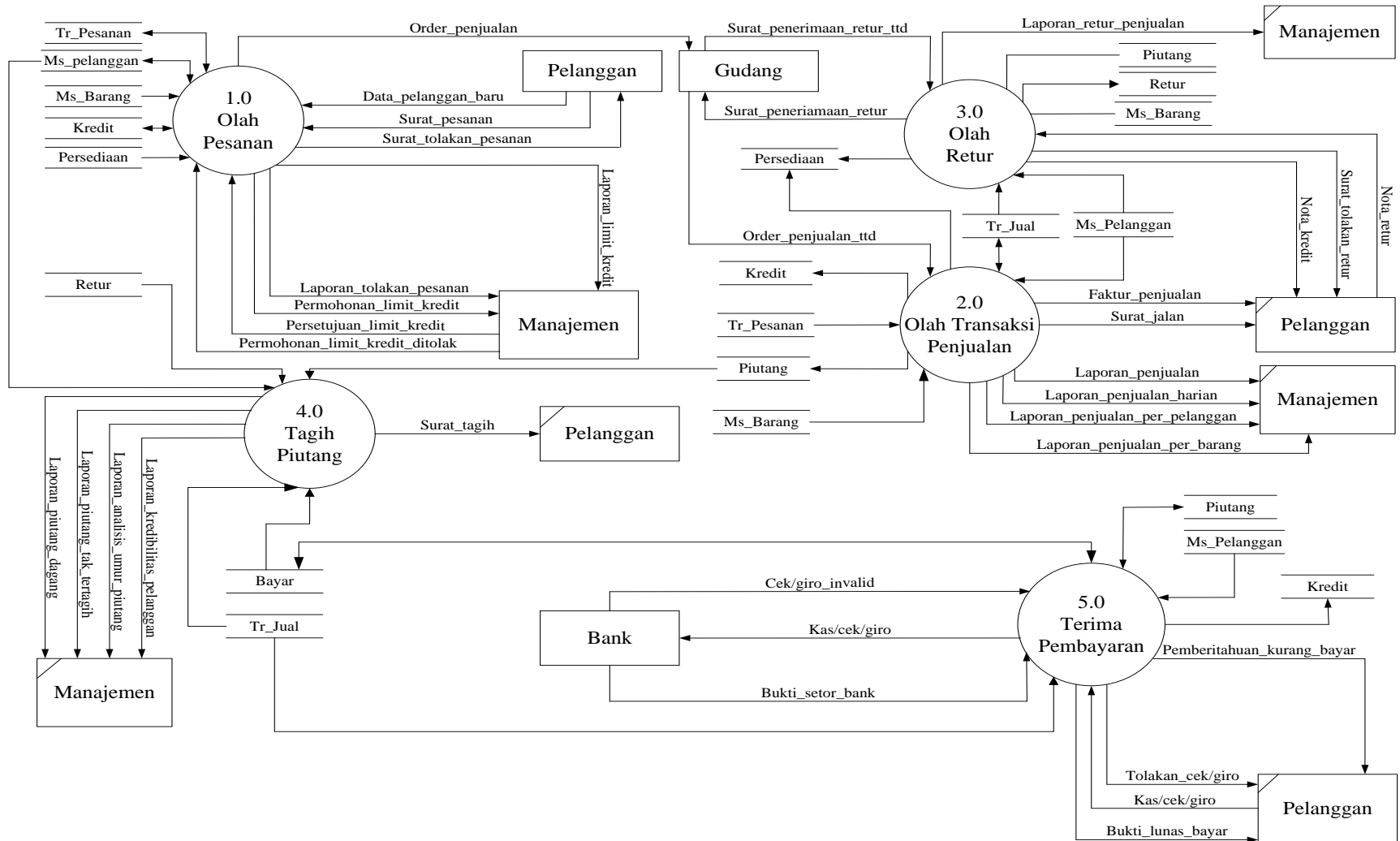


RANCANGAN SISTEM YANG DIUSULKAN

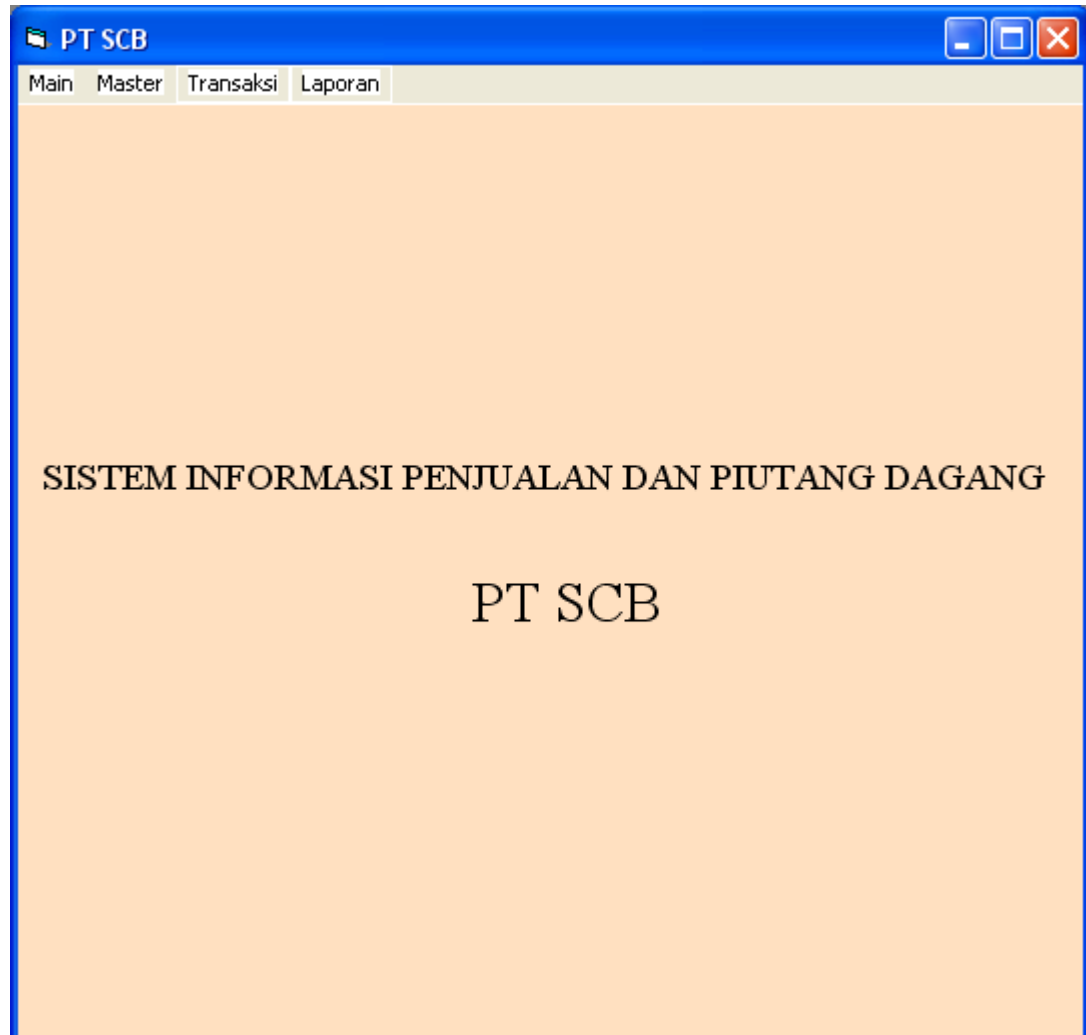
4.1 Diagram Konteks yang Diusulkan



4.2 Diagram Nol yang Diusulkan



4.3 Rancangan Layar Input Menu Utama



Simpulan

1. Pada Sistem Informasi Penjualan dan Piutang Dagang yang berjalan masih terdapat kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan.
2. Dengan adanya Sistem Informasi Penjualan dan Piutang Dagang yang baru, maka menghasilkan ketentuan yang pasti dalam pemberian limit kredit kepada pelanggan
3. Dengan adanya rancangan Sistem Informasi Penjualan dan Piutang Dagang, maka dapat menyediakan informasi mengenai piutang yang akan jatuh tempo, sehingga tidak terjadi keterlambatan penagihan.
4. Perancangan sistem yang diusulkan bertujuan untuk mendukung pihak manajemen dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan dari laporan-laporan yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astiko. (1996). *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Percetakan Andi Offset. Yogyakarta.
- Bodnar, H.George, William S. Hopwood (2000). *Sistem Informasi Akuntansi*. Terjemahan Yusuf, Amir Abadi. Salemba Empat. Jakarta.
- Connolly, Thomas dan Begg, Carolyn. (2002). *Database Systems*. Edisi ketiga. Addison Wesley.
- Cushing, B.E. (1992). *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*. Edisi ke-3 . Terjemahan Kosasih. Ruchyat. Erlangga. Jakarta.
- Davis, Gordon B. (1993). *Kerangka Dasar Sistem Informasi Dan Manajemen*. Edisi ke-8. PT.Midas Surya Grafindo. Jakarta.
- Hall, James A. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jilid 1. PT.Salemba Emban Patria, Jakarta.
- H.M, Jogyanto. (1995). *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Cetakan ke-4. Andi Offset. Yogyakarta.
- Jusup, Al.H. (1991). *Dasar-dasar Akuntansi*. Jilid 1. Liberty. Yogyakarta.
- McLeod, Raymond Jr. (1996). *Sistem Informasi Manajemen*. Jilid 1. PT.Prenhallindo. Jakarta.
- Mulyadi. (1993). *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-3. STIE YKPN. Yogyakarta.
- Smith, Jay.M dan Skousen, K.Fred. (1992). *Akuntansi Intermediate Volume Komprensif*. Edisi ke-9. Erlangga. Jakarta.
- Soemarso, SR. (1993). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi ke-3. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Wilkinson, J.W. (1993). *Sistem Akunting dan Informasi*. Jilid 1. Edisi ke -3. Terjemahan Maulana, Agus. Bina Rupa Aksara. Jakarta

